

# Consulenza digitale

---

*Mare Evelin*

# B2B

Come servizio B2B, ho scelto la consulenza digitale. Le aziende hanno sempre più bisogno di strategie efficaci per migliorare la loro presenza online e ottimizzare i processi digitali.



# Awareness

---

Per questa fase, offrirei una consulenza gratuita, disponibile online o presso la nostra sede, per far conoscere il nostro servizio alle aziende. Inoltre, permetterei ai clienti di testarci per due settimane, così da valutare se il nostro approccio risponde alle loro esigenze.

# Nurturing

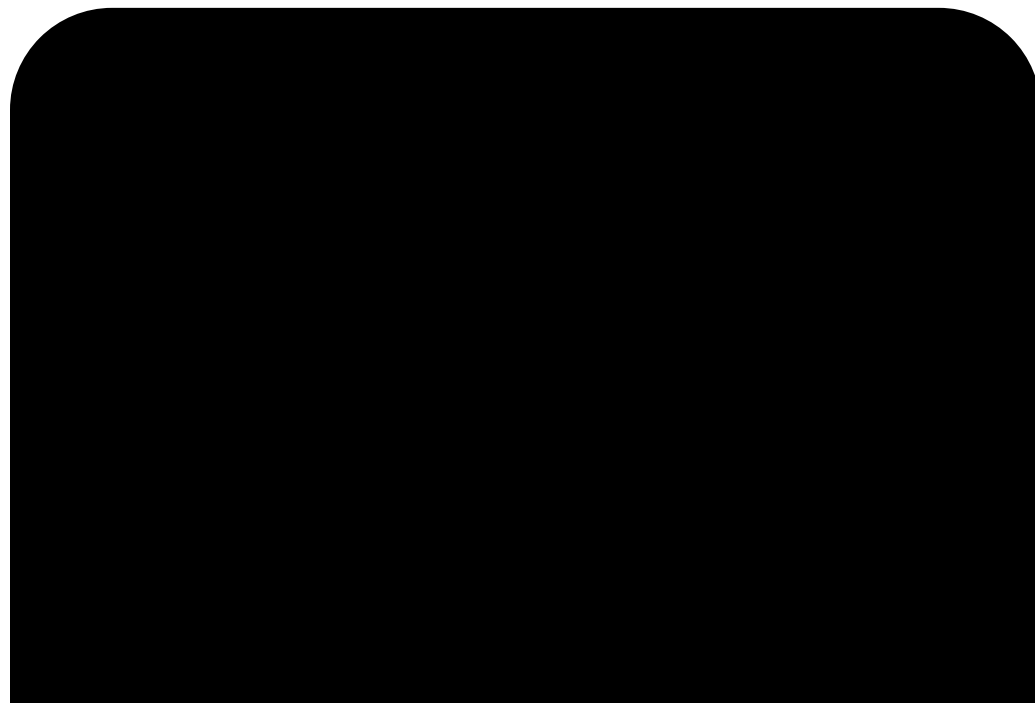
---

Per la fase di Nurturing, organizzerò workshop gratuiti e webinar interattivi per aiutare le aziende a sviluppare competenze digitali. Creerò eventi di networking e condividerò case study e testimonianze per rafforzare la fiducia nei nostri servizi. Inoltre, proporrò Q&A live e eventi esclusivi per chi testerà la consulenza, creando valore e incentivando la conversione in clienti.

# Conversion

---

Creerò pacchetti personalizzati in base alle esigenze di ogni azienda, mostrando il valore su misura del servizio. In questo modo, potrò offrire soluzioni adatte a diversi bisogni, rendendo la consulenza più efficace e conveniente per i clienti.



# Obiettivi campagne

---

**Awareness:** Nella fase di Awareness, creerò post promozionali con immagini e video su Instagram, Facebook e LinkedIn per aumentare la visibilità del servizio. Su TikTok, invece, utilizzerò un gancio ironico per introdurre i nostri servizi in modo coinvolgente. L'obiettivo sarà far conoscere il brand, generare traffico sui nostri canali e trasformare l'interesse degli utenti in lead concreti.

**Nurturing:** Nella fase di Nurturing, realizzerò caroselli e video per raccontare i nostri eventi, mostrando immagini dei partecipanti e condividendo le loro esperienze. Questo permetterà di trasmettere il valore dell'evento, coinvolgere la community e creare un legame più forte con il pubblico.

L'obiettivo sarà aumentare la consapevolezza del nostro brand e dei nostri canali social, generando traffico e favorendo una prima conversione. Per amplificare l'efficacia, incoraggerò l'interazione con i partecipanti, stimolando la condivisione dei contenuti e rendendo il nostro servizio ancora più visibile.

# Obiettivi campagne

---

**Conversion:** Nella fase di conversion, creerò post sponsorizzati con immagini su tutti i social, includendo un link diretto al sito web. Da lì, guiderò gli utenti verso la conversione, incentivandoli a compiere l'azione desiderata. L'obiettivo principale sarà proprio la conversione, trasformando l'interesse in un risultato concreto.



Richiedi ora

|            | Contenuto                | Obiettivo   | Formato            |
|------------|--------------------------|-------------|--------------------|
| Awareness  | Consulenze gratuite      | Traffico    | Immagini e video   |
| Nurturing  | Workshop e webinar       | Lead        | Caroselli e video  |
| Conversion | Pacchetti personalizzati | Conversione | Volantino immagine |

# Contenuto LinkedIn

---

## **Titolo annuncio (Headline):**

La tua azienda sta crescendo, ma la digitalizzazione ti rallenta?

## **Testo introduttivo (Copy):**

Nel mercato digitale, crescere non significa solo esserci, ma farsi notare. Se la tua azienda vuole espandersi, servono strategie mirate e strumenti efficaci. Con il giusto approccio, trasformerai il digitale nel tuo alleato di business. Vuoi scoprire come? Ti aiutiamo noi.

## **Call to action:**

Scopri di più

## **Formato:**

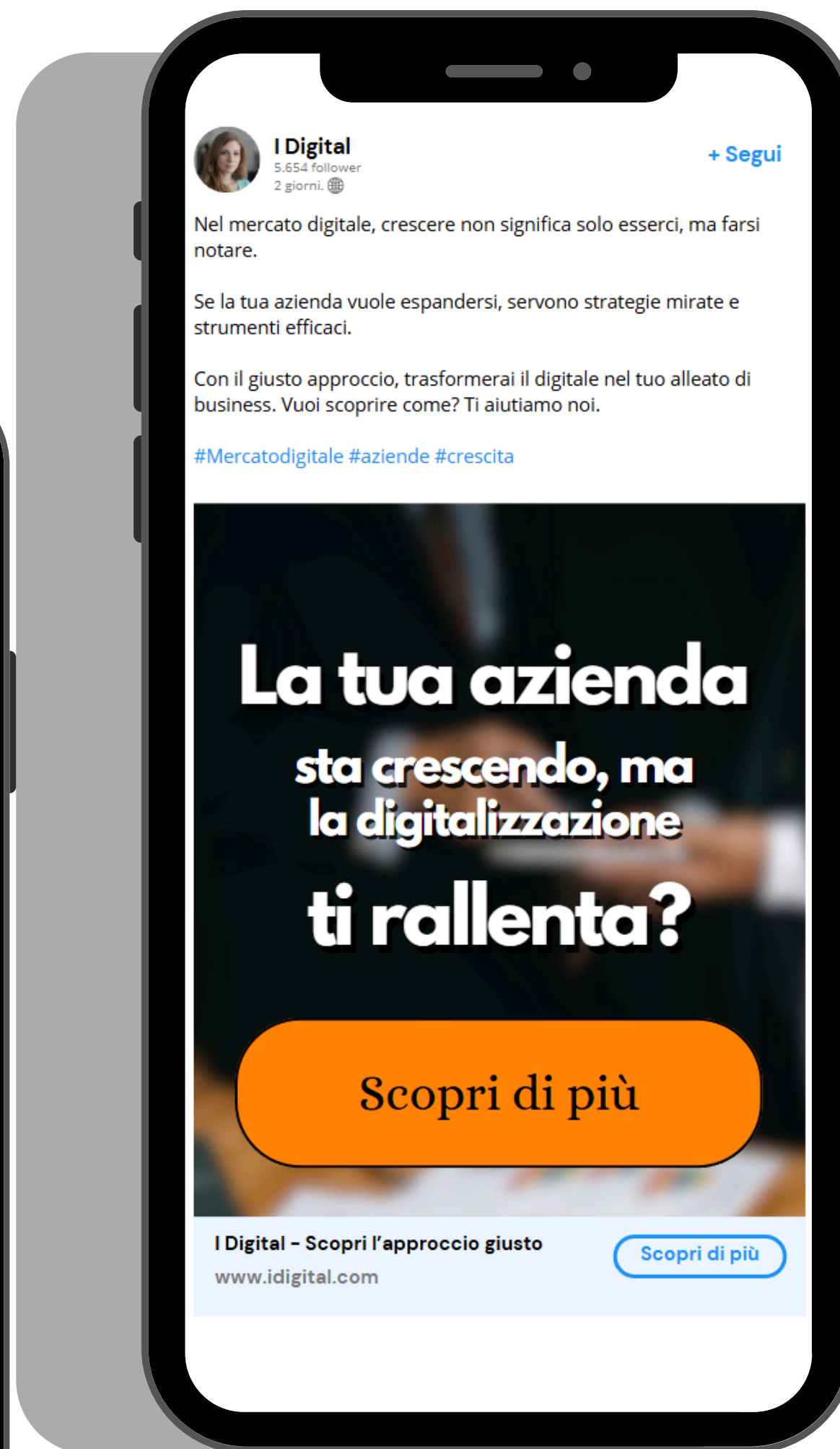
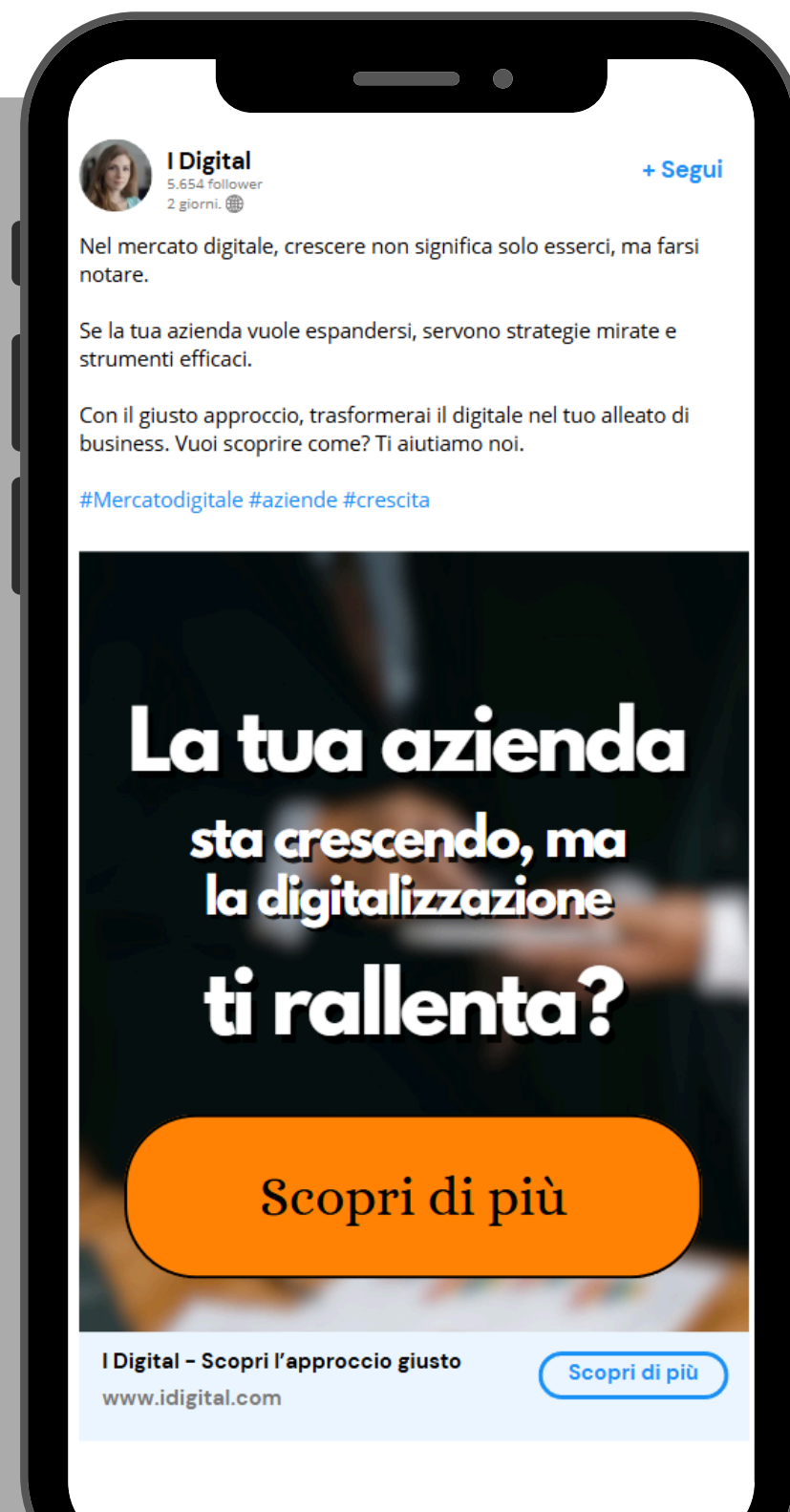
Immagine singola

## **Target Audience:**

Il mio target sono aziende, nuove o consolidate, che hanno difficoltà a crescere. I decision-maker hanno tra i 30 e i 60 anni e vogliono espandere il loro business. Il loro bisogno principale è un supporto strategico perché sono bloccati da tempo e cercano soluzioni efficaci per rilanciare la loro attività.



# Esempio:



# Perché questo target

Ho scelto questo target di riferimento perché, mediamente, è più facile trovare aziende che corrispondono alle caratteristiche che cerco. Sono realtà che hanno bisogno di supporto per crescere e, per età e interessi, sono più propense ad adottare strategie efficaci per rilanciare il loro business.

